

---

# 《终端营销人员规范化操作与管理提升训练营》

讲师：崔自三

## 一、培训目标：

- 1、增强决战终端、赢在终端的观念与意识。
- 2、减少终端操作的误区。
- 3、掌握终端标准化的运作体系。
- 4、全面提升终端营销人员的销售技巧。
- 5、激发终端团队积极性、主动性。

## 二、培训对象：

- 1、销售主管、区域经理、市场主管等
- 2、储备销售管理人员、核心销售员工

## 三、培训形式：

讲授、角色演练、故事分享、案例分析、游戏体验、分组讨论、头脑风暴

## 四、培训时间：

2天计12课时

## 五：培训大纲：

### 第一部分：终端巡访标准化操作流程

#### 一、为什么要巡访终端

- 1、渠道重心下移
- 2、日常维护、客情渗透
- 3、地面品牌建设、地面终端拦截
- 4、让更多的店来卖、让已经卖的店卖的更多

#### 二、终端巡访之终端信息调查

- 1、终端信息调查
- 2、终端分析与规划
- 3、终端巡访安排
- 4、巡访标准工作步骤
- 5、巡访过程管控

#### 三、终端巡访之终端分析与规划

- 1、终端分级
- 2、确定掌控策略
- 3、一张图三张表

#### 四、终端巡访之终端巡访安排

- 1、终端巡访安排之“七定”
- 2、“七定”表现形式

#### 五、终端巡访之巡访标准工作步骤

- 1、确定巡访目标
- 2、准备巡访材料

- 
- 3、终端检查
  - 4、售点维护
  - 5、业务交流
  - 6、异议处理
  - 7、记录
  - 8、回顾
- 六、终端巡访之过程管控

- 1、终端巡访人员管理
- 2、业务员早会管理

七、终端激励

- 1、终端理念过程引导——过程导向
- 2、终端维护的基本要求
- 3、终端激励与注意问题

**案例：某企业重点终端维护人员的日常工作内容**

- 4、终端人员激励

**某企业终端激励案例分析**

**第二部分：终端营销人员销售技巧提升**

壹、 如何设定目标

- 1、设定目标的6W2H
- 2、有效目标的特性

贰、 制定工作计划

- 1、制定计划的好处
- 2、周计划、月计划

参、 销售前的准备工作

- 1、重视准备工作
- 2、了解您的产品
- 3、寻找潜在客户

肆、 销售中的技巧接近客户的技巧

- 1、接近客户的步骤
- 2、如何面对初次见面的客户
- 3、进入销售主题的技巧

测验：接近客户：打招呼、自我介绍、感谢客户、寒暄、表达拜访的理由

伍、 异议处理的技巧

- 1、异议的处理原则
- 2、异议的处理技巧

陆、 达成交易的技巧

- 1、达成交易的七个基本原则
- 2、如何发现达成交易的时机
- 3、达成交易的技巧
- 4、未达成交易时的注意事项

柒、 有效沟通技巧

- 1、有效沟通对于销售的意义

---

## 2、有效沟通技巧

- 开场白
- 询问
- 聆听
- 陈述
- 成交

## 八、终端营销人员如何布置卖场增进销售？

- 1、卖场布置的作用
- 2、卖场布置的八大法则

## 九、终端营销人员如何设计卖场促销？

- 1、终端促销的设计原则
- 2、促销设计的流程
- 3、终端促销设计的 5W2H 法则
- 4、面对促销资源不足如何做促销？

## **案例：某企业终端促销案例解析**